

Note

« Coûts de transaction et faible nombre relatif des Canadiens français dans la LNH »

Michel Boucher

L'Actualité économique, vol. 61, n° 3, 1985, p. 388-393.

Pour citer cette note, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/601340ar>

DOI: 10.7202/601340ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <http://www.erudit.org/apropos/utilisation.html>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : erudit@umontreal.ca

Coûts de transaction et faible nombre relatif des Canadiens français dans la LNH

Michel BOUCHER

École nationale d'administration publique

Je me réjouis de l'occasion qui m'est faite de répliquer au très long commentaire de MM. Coulombe et Lavoie (1985). Je ferai quelques observations sur l'approche employée. Je décrirai ensuite ce qu'ils auraient dû faire pour appuyer la «véritable» thèse de la discrimination. Puis je maintiendrai que la thèse des coûts d'ajustement linguistique demeure encore la meilleure explication en regard des implications de la théorie de la discrimination. Je relèverai en conclusion et brièvement une seule critique émise par les deux auteurs.

La thèse de MM. Coulombe et Lavoie

Les deux auteurs contestent la validité de l'application de la théorie des coûts d'ajustement linguistique et proposent la théorie de la discrimination. Or nulle part dans leur commentaire ils ne définissent le concept de discrimination, ni n'en dégagent les implications analytiques. Leur démonstration devient quelquefois confuse et alambiquée. Leur texte contient en outre des affirmations étranges du genre «M. Boucher ne mentionne nulle part explicitement ces écarts dans le salaire et la performance des francophones et des anglophones (Coulombe et Lavoie, p. 74)» alors que l'objectif de la recherche est d'analyser et d'expliquer ces écarts. D'autres énoncés font sursauter. Ils transposent la catégorisation de Scully (1974a, p. 247) sur les sources possibles de la discrimination pour justifier un comportement discriminatoire des spectateurs canadiens-anglais: «On pourrait imaginer que le spectateur canadien-anglais soit mis mal à l'aise par l'audition de quelques mots français provenant des joueurs sur la glace, comme il a déjà mal réagi à l'audition d'une partie de

L'auteur remercie Gérard Bélanger et Jean-Luc Migué pour les commentaires judicieux et pertinents, et le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada pour son soutien financier. L'auteur en demeure évidemment le seul responsable.

notre hymne national en français» (Coulombe et Lavoie, p. 88). D'autre part, ils émettent l'opinion que la responsabilité de la discrimination incombe principalement au personnel de direction des équipes professionnelles en raison du «rôle joué par le réseau d'information». Or l'idée que l'information soit le fondement de la discrimination est fondamentalement erronée. Au contraire, la notion de réseau d'information est la pierre angulaire de toute la théorie des coûts de transaction sur le marché du travail (et des produits) telle que développée par Akerlof (1970) et Spence (1973). Autrement dit, lorsqu'il existe des imperfections sur le marché de l'information, la distinction que les employeurs font entre les groupes ne provient pas de leur préférence pour un groupe ou pour l'autre. En somme, les auteurs n'ont pas saisi, ni compris, la différence analytique entre les concepts de discrimination et de coûts d'ajustement linguistique, qui représentent la forme que prennent les coûts de transaction sur le marché canadien du travail. D'où la confusion et l'incohérence des propos des deux commentateurs.

La véritable théorie de la discrimination

Voici une présentation succincte de ce que les deux commentateurs auraient dû faire pour prouver la thèse de la discrimination. En s'inspirant de la théorie de Becker (1957), il est possible de définir la discrimination ou «un penchant pour la discrimination» comme reflétant le choix d'une entreprise de sport quelconque de renoncer à faire des transactions avec des membres d'un groupe donné, en raison de la langue, de la race et de la couleur. Ce refus implique un prix à payer puisque ce club obtient des profits inférieurs à ce qu'il pourrait obtenir. Dans cette perspective, une équipe professionnelle qui ne discrimine pas ou peu aura un avantage sur les autres firmes de son industrie qui adoptent un comportement discriminatoire. L'entreprise qui ne discrimine pas gagnera plus de matchs, obtiendra des joueurs de qualité à un coût moindre et augmentera ses revenus en raison d'un plus grand nombre de spectateurs et de droits de télévision plus élevés. Autrement dit, il existe de fortes incitations financières pour les firmes de sport à ne pas discriminer envers une minorité donnée, même si comme dans les sports professionnels d'équipe chaque club peut posséder un pouvoir de monopole local. Ce dernier scénario s'est effectivement produit pour les équipes de baseball qui avaient cessé de discriminer, ou qui avaient atténué leurs pratiques discriminatoires envers les Noirs américains (Gwartney et Harworth, 1974).

Si on transpose ce raisonnement au sport du hockey professionnel nord-américain, on peut argumenter analytiquement que cette stratégie discriminatoire n'est pas adoptée par les 21 équipes de hockey puisqu'elles devront en payer le prix en diminuant leurs probabilités de gagner la Coupe Stanley. Peu d'équipes peuvent supporter continuellement les

pertes économiques d'une performance non optimale en n'embauchant pas de joueurs canadiens-français, à moins que les partisans en absorbent volontairement les coûts, soit en n'ayant pas une équipe gagnante, soit en acceptant de payer un prix intégral plus élevé pour une partie de hockey d'une qualité donnée. Deuxièmement, les situations quotidiennes réellement vécues et certains résultats statistiques pertinents au marché des joueurs de hockey n'appuient pas cette transposition du baseball au hockey. *En effet, les Canadiens français sont sous-représentés au hockey alors que les joueurs américains noirs sont sur représentés dans les sports professionnels*¹. De plus, les résultats empiriques du modèle de la discrimination appliqué aux joueurs francophones² diffèrent de ceux qui ont été cumulés jusqu'à présent sur la discrimination raciale dans les sports professionnels d'équipe. Plus spécifiquement sur ce dernier point, les coefficients de régression obtenus ne se comparent pas à ceux de Scully (74a) et Pascal et

1. Scully (73, 68) écrit en 1973 que «*Currently while 11.1 per cent of the United States population is black, a quarter of all major league baseball players, a third of all pro football players and two-thirds of all pro basketball players are black*».

2. Ces résultats statistiques étaient inclus dans une version préliminaire de Boucher (1984). Voici donc un tableau qui présente l'analyse de régression de la thèse de la discrimination selon la méthodologie développée par Scully (1974a).

RÉGRESSIONS SALARIALES DES JOUEURS DE LA LNH
SELON LA POSITION ET L'ORIGINE LINGUISTIQUE POUR LA SAISON 1977-78

Position et origine linguistique	Constante	Performance TP	GA	Expérience GP	\bar{R}_A^2	S.E.E.	Nombre d'obser- vations
Attaquant							
Anglophone	10,560 (192,04)	0,672 (7,33)	—	0,00075 (9,88)	0,572	0,253	174
Francophone	10,275 (83,13)	1,360 (7,83)	—	0,00035 (2,07)	0,713	0,253	37
Défenseur							
Anglophone	10,645 (194,29)	0,771 (6,06)	—	0,00088 (10,31)	0,611	0,207	92
Francophone	10,561 (87,31)	0,934 (4,07)	—	0,00093 (3,69)	0,810	0,189	13
Gardien de but							
Anglophone	11,6314 (40,28)	—	-0,1576 (-1,98)	0,0015 (5,60)	0,617	0,222	28
Francophone	10,8168 (23,22)	—	-0,1344 (-0,96)*	0,0012 (3,05)	0,428	0,212	11

NOTE: Les nombres entre parenthèses sont des statistiques *t* de Student et l'astérisque (*) indique que le coefficient estimé n'est pas statistiquement significatif au seuil de 5%. Il faut noter que les résultats du test de Chow ne permettent de faire des régressions selon les caractéristiques linguistiques que pour les attaquants. Les sous-divisions pour les deux autres positions ne sont qu'indicatives.

Rapping (72) puisque l'écart salarial en regard de la performance est favorable aux francophones, le groupe minoritaire, alors que ces mêmes chercheurs obtiennent des résultats opposés pour les Noirs américains. De plus, l'influence de l'expérience mesurée par la longévité de la carrière est de réduire, pour un niveau donné de performance, cet écart de rémunération dont profitent les joueurs francophones. Or selon l'hypothèse de la discrimination, le rôle spécifique de la variable expérience est explicitement de réduire l'écart salarial défavorable aux joueurs américains noirs et de leur permettre d'obtenir ainsi un niveau de rémunération éventuellement comparable à celui d'un joueur américain blanc.

Finalement, il aurait été facile aux deux commentateurs d'obtenir les données de base pour reproduire ou tester cette hypothèse de discrimination plutôt que de reproduire les résultats d'études portant sur les Noirs américains. Il faut rappeler au lecteur que la théorie de la discrimination n'est pas la thèse défendue dans l'article critiqué.

L'hypothèse des coûts d'ajustement linguistique

Dans le monde réel où l'acquisition de l'information est coûteuse pour juger la qualité d'un facteur (ou d'un produit), les agents économiques ont souvent recours à des substituts qui leur permettent d'en minimiser les coûts. Ces signes extérieurs observables coûtent moins chers à l'entreprise que d'évaluer directement la performance elle-même du facteur concerné. L'idée que la langue française puisse être utilisée par les employeurs pour apprécier des candidats éventuels n'est pas nouvelle dans la littérature économique canadienne. Une variante de cette thèse a déjà fait l'objet d'une application pour le marché du travail des francophones au Canada (Migué 1970).

Appliquons maintenant le raisonnement au marché des joueurs de hockey de la LNH. Si une équipe opérant dans un milieu anglophone embauche un Canadien français unilingue, elle doit s'attendre à encourir plus de risques, lesquels s'avèrent inexistantes pour un Canadien anglais de même qualité. Selon les propres mots de l'ancien directeur du Centre de dépistage de la LNH, «leur adaptation à des formations autres que les Nordiques ou le Canadien est souvent difficile. Les équipes de la Ligue nationale préfèrent tenter leur chance avec des athlètes de l'Ouest ou de l'Ontario». (*Le Soleil* du 6 juin 1985). De plus, ce fait a été confirmé de façon consistante par le marché, c'est-à-dire par l'expérience passée et/ou par le comportement actuel des autres francophones de la LNH. Comme le marché des joueurs de hockey est un marché d'offres de service, tout joueur canadien-français devra investir en langue anglaise et donc assumer les coûts d'ajustement linguistique. Dans ce contexte, seule la réduction des coûts d'ajustement linguistique incitera les clubs de hockey à

porter un jugement précis sur chaque joueur francophone plutôt que de recourir à une norme.

Les résultats empiriques de Boucher (1984) corroborent l'hypothèse des coûts d'ajustement linguistique. Est-il aussi nécessaire de rappeler que la rémunération des francophones hors Québec ne diffère pas de celle obtenue par les Canadiens de langue anglaise? Ils sont bilingues, ayant investi très tôt en langue anglaise. Dès lors, ils ne se distinguent pas aux yeux de leurs équipes des joueurs canadiens-anglais.

Finalement, un bref commentaire sur l'homme de paille fabriqué par MM. Coulombe et Lavoie. Ils soulignent à la page 77 une incohérence présumée de ma part en écrivant qu'«il postule que le marché est concurrentiel et que les joueurs sont rémunérés selon leur productivité marginale (Boucher 84; 313)», alors que j'avais montré, dans un article précédent (Boucher 83a) que «le marché des joueurs est de type monopsonique». Or, je n'ai jamais postulé ni dans cette page, ni dans ce texte que le marché des joueurs était concurrentiel. Au contraire, certaines recherches américaines sur le baseball (Scully 74, Sommers et Quinton 82) et mes propres recherches sur la relation entre la performance et la productivité marginale des joueurs de hockey (Boucher 83b) tendent à confirmer empiriquement le contraire, à savoir que les joueurs de hockey sont obligés de partager leur rente de talent naturel avec les propriétaires d'équipe.

BIBLIOGRAPHIE

- AKERLOF, G.A., «The Market for «Lemons»: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, août 1970, pp. 488-500.
- BECKER, G.S., *The Economics of Discrimination*, The University of Chicago Press, 1957, Chicago.
- BOUCHER, M., «Les Canadiens français dans la Ligue nationale de hockey: une analyse statistique», *L'Actualité Économique*, vol. 60, n° 3, sept. 1984, pp. 308-325.
- BOUCHER, M., «Le marché des joueurs de la Ligue nationale de hockey: une approche économique», *L'Actualité Économique*, vol. 59, n° 4, décembre 1983, pp. 753-761 (1983a).
- BOUCHER, M., *Marginal Revenue Products of National Hockey League Players: Some Empirical Results*, Cahier 83-03, Groupe de recherche sur l'économie du secteur public, Québec, p. 10 et annexes (1983b).

- COULOMBE, S. et LAVOIE, M., «Francophones dans la Ligue nationale de hockey: une analyse économique de la discrimination», *L'Actualité Économique*, vol. 61, n° 1, mars 1985, pp. 73-92.
- GWARTNEY, J. et HAWORTH, C.H., «Employer Costs and Discrimination: The Case of Baseball», *Journal of Political Economy*, vol. 82, n° 4, juillet/août 1974, pp. 873-881.
- MIGUÉ, J.-L., «Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique de l'information», *Canadian Journal of Economics*, vol. 3, mai 1970, pp. 183-198.
- PASCAL, A.H. et RAPPING, L.A., «The Economics of Racial Discrimination in Organized Baseball», dans *Racial Discrimination in Economic Life*, sous la direction de A.H. Pascal, Lexington Brooks, Lexington, 1972, pp. 119-156.
- SCULLY, G.W., «Economic Discrimination in Professional Sports», *Law and Contemporary Problems*, 38, hiver-printemps 1973, pp. 67-84.
- SCULLY, G.W., «The Economics of Discrimination in Professional Sports: The Case of Baseball» dans *Government and the Sports Business* sous la direction de R.G. Noll, The Brookings Institution, Washington, 1974: pp. 221-273 (1974a).
- SCULLY, G.W., «Pay and Performance in Major League Baseball», *American Economic Review*, 64, décembre 1974, pp. 915-930 (1974b).
- SOMMERS, P.M. et Quinton, N., «Pay and Performance in Major League Baseball: The Case of the First Family of Free Agents», *The Journal of Human Resources*, vol. 17, n° 3, été 1982, pp. 426-435.
- SPENCE, M., «Job Market Signaling», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, août 1973, pp. 355-379.